

PROMO AFFAIRES



Pour vendre, quatre marches à gravir :

- préparation
- sollicitation
- réception des soumissions
- conclusion

# Comment vendre son entreprise

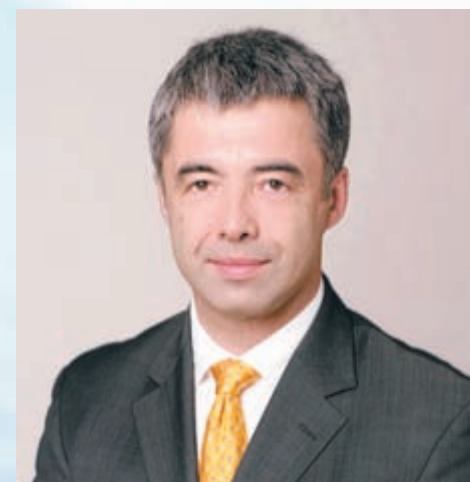
## Un moment crucial pour l'entrepreneur

Quand vient le temps de vendre son entreprise, il n'y a pas de marge d'erreur, dit Stéphane Le Bouyonnec, président de Synergis Capital, société conseil spécialisée en stratégies, fusions, acquisitions et en financement, affiliée au réseau GlobalM&A. Mieux vaut réussir du premier coup, car on ne peut pas se reprendre facilement. »

Il rappelle que la valeur d'une entreprise varie beaucoup au cours de son existence. D'où l'importance de planifier la vente longtemps d'avance.

Il y a habituellement quatre marches à gravir, illustre M. Le Bouyonnec : la préparation, la sollicitation, la réception des soumissions et la conclusion.

En principe c'est simple. Toutefois, cela demeure une opération délicate. « Il y a l'aspect émotif, l'incertitude quant à savoir quoi, comment et quand divulguer l'information. » D'où l'importance de s'entourer des bonnes personnes.



Stéphane Le Bouyonnec

Aujourd'hui, dans le choix de ses conseillers, il faut également considérer l'internationalisation des affaires. « Même dans le marché des moyennes entreprises (valant entre 10 et 100 M\$), les acheteurs potentiels peuvent se trouver n'importe où au monde. Il faut donc pouvoir les identifier et être en mesure de leur communiquer l'information.

## L'AVENIR DE VOTRE BÉBÉ NE VOUS EMPÊCHE PAS DE DORMIR ? IL SERAIT TEMPS DE VOUS RÉVEILLER.

■ Plus de 40 % des entrepreneurs canadiens prévoient prendre leur retraite au cours des cinq prochaines années. Pourtant, 65 % d'entre eux n'ont pas de plan précis quant à l'avenir de leur entreprise<sup>1</sup>. Si c'est votre cas, il est temps d'agir. ■ À la Banque de développement du Canada, nous pouvons vous aider à assurer votre avenir et celui de votre entreprise grâce à notre **PROGRAMME TRANSITION**. ■ **BDC FINANCEMENT** peut financer l'achat d'actifs ou d'actions ainsi que les coûts liés à la transaction – le tout garanti par des actifs corporels ou incorporels (p. ex. l'achalandage). ■ De plus, **BDC CONSULTATION** peut vous aider à élaborer et à mettre en place un plan visant à assurer la croissance, le succès et le développement de votre entreprise.

■ Les solutions de BDC Financement et de BDC Consultation : une façon de plus de vous aider à dormir sur vos deux oreilles.

Faites de beaux rêves!

[www.bdc.ca](http://www.bdc.ca) 1 888 INFO-BDC

<sup>1</sup> Selon une étude réalisée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (2005).



La banque qui mise sur les entrepreneurs canadiens

Canada

# cafa

Fusions et acquisitions, financement, services-conseils

*Une équipe de professionnels  
en achat et vente d'entreprises  
offrant, depuis plus de 20 ans,  
des services personnalisés aux  
PME québécoises.*

**Cafa Financement Corporatif**

4269 ouest, rue St-Catherine, bureau 200

Montréal (Québec) H3Z 1P7

Téléphone: (514) 989-5508

Télécopieur: (514) 989-5941

[www.cafa.ca](http://www.cafa.ca)

# L'information : le nerf de la guerre

Stéphane Le Bouyonnec participe comme conseiller à la vente ou l'achat d'une entreprise par mois. Ensemble, ses partenaires mondiaux et lui interviennent dans l'échange de quelque 150 entreprises par année, dans une quarantaine de pays.

« Dans bien des cas, les propriétaires veulent vendre, mais ils ne veulent pas trop que cela se sache... On adoptera alors pour eux une démarche fermée, suivant laquelle on n'approchera que des acheteurs potentiels ciblés. » Ce sont souvent ceux qui ont déjà manifesté un certain intérêt dans le passé.

Dans le cas d'un processus ouvert, la mise en vente de l'entreprise est communiquée sans restrictions. Cette approche permet habituellement d'obtenir un meilleur prix. « Mais le processus est plus lourd et il faut se préparer à répondre à de nombreuses demandes d'information. »

Il ne s'agit cependant pas de tout dire à tout venant. « La divulgation de l'information doit se faire par étapes et de manière structurée, afin de transmettre les mêmes renseignements à tout le monde. »

## PROFIL D'ENTREPRISE

On préparera d'abord un profil d'entreprise : les faits saillants contenus en une page ou deux. Si un acheteur qualifié manifeste son intérêt, on pourra alors lui faire signer une entente de non divulgation. « Selon mon expérience, dit M. Le Bouyonnec, les gens qui signent une telle entente ont un intérêt véritable. »

## MÉMOIRE D'INFORMATION

Vient ensuite le mémoire d'information. Il doit contenir des chiffres : « N'ayez pas peur de les divulguer, ils permettront aux acheteurs de se faire une opinion éclairée. Mais on ne retrouvera pas dans ce document des renseignements trop stratégiques tels la liste des clients, les détails des contrats, ni les secrets industriels. »

## LETTRÉ D'INTENTION

Si l'acquéreur demeure intéressé, il rédigera alors une lettre d'intention. « Ce n'est pas encore une offre, mais il faut néanmoins qu'on y trouve assez de renseignements pour évaluer son sérieux, ainsi que l'aval de son conseil d'administration. Un conseiller expérimenté jouera ici un rôle crucial. » Si le vendeur accepte les termes proposés, il devra alors permettre à l'acquéreur de rencontrer le personnel-clé et même peut-être quelques clients.

« Le mémoire d'information doit contenir des chiffres : « N'ayez pas peur de les divulguer, ils permettront aux acheteurs de se faire une opinion éclairée. Mais on ne retrouvera pas dans ce document des renseignements trop stratégiques tels la liste des clients, les détails des contrats, ni les secrets industriels. »

## OFFRE FORMELLE

Ce n'est qu'après cette étape qu'une offre formelle sera rédigée. « Celle-ci engage l'acquéreur. » Ce sera ensuite l'étape de la vérification au préalable, au cours de laquelle les avocats et comptables de l'acquéreur vont s'assurer de la véracité des informations sur la foi desquelles il a constitué son offre.


L'encaissement du prix de vente suivra, selon les modalités prévues. Souvent, celles-ci prévoient une retenue équivalant en moyenne à 20 % du prix de l'échange. Habituellement, cette somme est versée ultérieurement, si le vendeur n'avait pas réservé de surprises à l'acquéreur...

## Qui sont les acheteurs potentiels ?

	2005		2004	
	Échanges	Valeur (M\$)	Échanges	Valeur (M\$)
Canadiens qui achètent des entreprises à l'étranger	310	26 145	248	44 486
Canadiens qui achètent des entreprises étrangères au Canada	28	9 167	27	9 691
<b>TOTAL</b>	<b>338</b>	<b>35 312</b>	<b>275</b>	<b>54 177</b>
Étrangers qui achètent des entreprises canadiennes	84	41 583	86	16 228
Étrangers qui achètent à des Canadiens des entreprises étrangères	33	23 867	32	7 060
<b>TOTAL</b>	<b>117</b>	<b>65 450</b>	<b>118</b>	<b>23 288</b>

Source : Crosbie, M&A Quarterly Report – Q4/2005





Caisse de dépôt et placement du Québec

VOUS SOUHAITEZ ASSURER LA CONTINUITÉ DE VOTRE ENTREPRISE?

CONSULTEZ NOTRE DOSSIER SUR LE SUJET

Nos spécialistes facilitent la transmission des moyennes entreprises québécoises depuis plusieurs années et ont à coeur de répondre à vos besoins immédiats et futurs.



Pour obtenir ce document :  
[info@lacaisse.com](mailto:info@lacaisse.com) | 514 847-2838